4.9

Comentarios (72)

Jaime Darwin Vargas

Bogotá, Colombia
Conferencista | Capacitador | Coach | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Entrenador comercial, Experto en productividad, Ventas, Herramientas para gerentes, Coaching, Capacitador y facilitador Liderazgo Personal y Oganizacional, Autocoaching, Liderazgo y productividad, Coach profesional de liderazgo, Coach comercial.

Descripción del perfil

Coach and Trainer Liderazgo y comercial | Scrum | Management 3.0 | Mentor de Ejecutivos | Consultor Organizacional | Agile Leader | IA Generativa para Transformación Organizacional | Experto ADEP DIAV Y RH MANAGER Darwin Vargas, es un enamorado de las ventas, la comercialización, los negocios y las estructuras comercial además del liderazgo, la productividad y el servicio al cliente, desde el año 2005 sus conferencias y programas han llegado a diferentes paises de Latinoamerica, como Costa Rica, México, Honduras, Guatemala, Ecuador, Perú, entre otros. Darwin ha aprendido de los mas grandes como lo son John Maxwell, Dean Graziosi, Marcus Buckingham, Kory Kogon, Robin Sharma, Simon Sinek, Sthepen Covey, Seth Godin, Grant Cardone, Tonny Robbins, Brian Tracy, Paul Martinelli, Brendon Burchard, Tim Ferris, Zig Ziglar, Jim Rhon, Daniel Goleman, Ken Blanchard, Entre otros . Hoy, Darwin es el presidente de LBG - Proempresarial , un grupo élite de entrenadores y comunicadores certificados, Director ejecutivo para latinoamerica de Futuramaster, consultor organizacional en el área de negocios y estructura de propuestas comerciales en procolombia, Maneja pruebas DISC a nivel experto, experto en productividad empresarial y hace parte como miembro fundador para latinoamerica del programa de John Maxwel quien es el experto en liderazgo número 1 del mundo y el autor de libros más vendidos del New York Times. Escritor de 3 libros de liderazgo que puedes encontrar en amazon Fue asesor comercial, gerente y director de ventas en diferentes empresas como Chevyplan, Genfar, Johnson & Johnson, Unilever, donde adquirio las mejores herramientas para compartir con todos los asistentes a sus talleres. Darwin, se apoya con metodologías como, coaching, gamificacion, agility leadership, scrum, Design Thinking, estrategias outdoor, indoor, juegos, dinámicas, apoyado en el área comercial con mas de 50 herramientas a nivel de coaching comercial y en el área de liderazgo con diferentes herramientas de medición, seguimiento. Diferentes testimonios lo confirman, puede revisar en los siguientes links https://www.youtube.com/c/darwinvargas https://www.linkedin.com/in/darwin-vargas-santos-78ba8b46?authType=&authToken=&trk=mp-allpost-aut-name y https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/darwin

Conferencias, Cursos o Talleres

Certificación pruebas DISC ADEP DIAV

4 Horas o más

Taller de Certificación Internacional de Pruebas Psicometricas DISC ADEP y Motivadores DIAV de FuturaSuite. Futurasuite® es marca registrada. Miembro Activo y Acreditado por la Asociación de Test Publishers Global (ATP). Obtenga Herramientas, Conocimientos y Métricas de Impacto .Este Taller y la Certificación le Permitira Aplicar, Dominar e Interpretar las Herramientas de FuturaSuite® para Gestionar: Servicio al Cliente, Ventas, Liderazgo, Metricas, Digitalización de Procesos, Reclutamiento, Seleccion, Formacion de Equipos de Trabajo, Capacitacion, Retencion, Desarrollo Organizacional, Comunicacion, Motivacion, Prevencion y Resolucion de

Conflictos, Consultoria, Diagnosticos en todas las Areas, Coaching

Leyes básicas del liderazgo

Flexible

Ser capitán del barco, presidente de un país, jefe de la tribu o director de ventas… ¡Muchos hemos querido serlo o hemos soñado con serlo! Y principalmente por la errónea idea de que ser el líder atribuye beneficios, libertad y poder, cuando en realidad un buen liderazgo conlleva sacrificio y mucha, mucha responsabilidad. Que error abrazar un puesto de liderazgo a través del ego (cosa que suele pasar muchos en ventas). Un puesto de liderazgo se debe de abrazar a través de las ganas de aprender, ayudar a los demás y crecer junto a una empresa. Un líder no es mejor que la gente de su equipo, sólo tienes tareas, responsabilidades y una visión diferente que debe

incluir el crecimiento de todos

Liderazgo para mandos medios o supervisores

Flexible

Desarrolla habilidades y recibe herramientas de coaching de aplicación inmediata para el Desarrolle habilidades de supervisión, conducción y dirección. En estos tiempos difíciles la buena gestión es mas importante que nunca, el covid ha afectado y esta desafiando a empresas, familia y nuestra economía como mas nada en nuestras vidas. Los supervisores o los mandos medios deben ser capaces de superar esos desafíos, el propósito de esta certificación es enseñarte a desarrollar habilidades, a adquirir conocimientos esenciales que te ayudaran a convertirte en un supervisor efectivo. Si supervisas a otros lo que aprenderás te ayudara a ser aun mas eficaz de

lo que ya eres.

LIDER COACH 4.0

De 2 Horas a 4 Horas

En la actualidad la competencia y las empresas están en continuo cambio, es necesario innovar, adaptarse a las diferentes personalidades a nivel organizacional. El líder coach 4.0 es el líder dentro de la organización y responsable de desarrollar a otros, de potenciar sus capacidades y posicionarlos en un siguiente nivel de competencia personal y profesional, es quien tiene la responsabilidad de gestionar, no solo presencial, sino

virtualmente con herramientas y habilidades de coaching a los equipos, con el fin de lograr los objetivos que hacen parte de la misión de la empresa en la cual se desempeña..

Entrenamiento en ventas Smart Sales - Metodologia Coaching Comercial

Sin especificar

Potenciar la agilidad de las personas y los equipos Innovar en nuevas formas de ejercer la venta Potenciar el manejo de objeciones Identificar los estilos de personalidad de venta Alinear la estrategia con el desarrollo de las personas y los equipos de ventas Definir las metas que van a romper Capacitar a su equipo mientras define sus mejores prácticas de ventas Tener un plan a largo plazo para reforzar estos nuevos comportamientos de ventas

Como liderar y dar feedback en entornos remotos Aplicar metodologia de coaching comercial

El cubo de Rubik comercial - Elementos fundamentales para una alineacion comercial

De 1 Hora a 2 Horas

En este taller te entregaremos una herramienta de autoevaluacion que permite mediante la reflexion de 6 elementos fundamentales una alineacion comercial. Esto permitira mayor enfoque y determinacion hacia los procesos

comerciales.

Las dimesiones del liderazgo

De 2 Horas a 4 Horas

La formación en liderazgo no puede ser subjetiva, se debe apoyar con herramientas que permitan determinar claramente el estilo de liderazgo y las dimensiones, de esta forma se puede mejorar los resultados

Taller profesional de seis sombreros para vender

De 2 Horas a 4 Horas

Se utiliza en sesiones de trabajo en las que se abordan los problemas en etapas y a cada etapa corresponde uno de seis diferentes sombreros: blanco, rojo, negro, amarillo, verde y azul

Programa IMPACTA de liderazgo

Sin especificar

Es un proceso personalizado y estructurado de alto nivel, diseñado para líderes, empresarios y profesionales que buscan evolucionar su liderazgo con herramientas reales, resultados medibles y transformación personal sostenible. Está basado en el Modelo IMPACTA, que integra coaching profesional, liderazgo estratégico, mentoring estructurado y acompañamiento desde la inteligencia emocional, técnica y ejecutiva

Experiencias

CONSULTOR EMPRESARIAL RH Y DE LIDERAZGO

MULTIVEX INTERNACIONAL

2017 - Actual

General Manager

Logístic Business Group

2010 - Actual

Director ejecutivo para latinoamerica

Futuramaster

2019 - Actual

Capacitador y tallerista

MULTIVEX COSTA RICA

2015 - Actual

INSTRUCTOR COMERCIO EXTERIOR Y VENTAS

SENA REGIONAL BOGOTA

2009 - 2012

Gerente de ventas

Seguros bolivar

2012 - 2013

DIRECTOR COMERCIAL

CHEVYPLAN DE CHEVROLET

2006 - 2008

INTRUCTOR DE VENTAS Y MERCADEO

SENA

2006 - 2008

Asesor comercial

GENFAR

2001 - 2004

Director de ventas CDC

Johnson & Johnson

1998 - 2000

Asesor Blitz

DISA SA

1999 - 2000

Estudios

Certificación en Coaching ejecutivo

AXON TRAINING

2021

Generación de equipos de alto desempeño

G-TALENT

2021

Certificación profesional internacional en Coaching Ejecutivo y Empresarial

EUROINNOVA

2021

CERTIFICACION AGILE LEADERSHIP

MANAGEMENT 3.0 MERAKI

2021

ENERGIZING PEOPLE

MANAGEMENT 3.0 MERAKI

2021

FUNDAMENTALS ONLINE WORKSHOP

MANAGEMENT 3.0 MERAKI

2021

Herramientas de liderazgo para supervisores

AXON TRAINING

2020

Scrum Master

G-TALENT

2020

COACHING EJECUTIVO

UDEMY

2020

?Entrenador Certificado del Método Maxwell en Análisis de Conducta DISC

Jhon maxwell

2019

Coach futuramaster

FuturaMaster

2018

Profesional en comercio internacional y mercadeo

Universidad de nariño

2005

Especialista en Alta gerencia

Universidad militar

2012

Artículos

NEWSLETTER Lidera TU potencial

En este Newsletter te dará informacion de Liderazgo, Coaching, Gestion y otros temas nivel corporativo y personal

https://www.linkedin.com/newsletters/lidera-tu-potencial-7031689289549664257/

Entendiendo el Business Coaching

Muchos de los gerentes están diariamente apagando fuegos en sus empresas, descuidan el potencial hay un desconcierto al ver que muchos sectores están en caída, otros en auge, no saben si preocuparse o dirigir la mirada hacia otro lado, también se plantean retos para siempre solucionar los problemas de la empresa, cuando una de las cosas básicas que se deberían hacer es darle solución de tal forma que no vuelva a pasar

https://www.linkedin.com/pulse/entendiendo-el-business-coaching-darwin-vargas-santos/

Entendiendo el Coaching

El punto importante aquí es ver el coaching como una maravillosa herramienta de crecimiento para todo tipo de personas que persigan un objetivo o que deseen crecer y llegar a un lugar donde no se imaginaron poder llegar algún día

https://www.linkedin.com/pulse/entendiendo-el-coaching-darwin-vargas-santos/

¿Por qué las empresas no invierten en sus empleados?

Las empresas continuamente están buscando crecer, desarrollarse y se preocupan en muchas ocasiones por, el market share, la incertidumbre sobre el futuro, la gestión financiera, las regulaciones y cumplimiento de normas, los avances tecnológicos, el servicio al cliente, mantener la reputación, mejorar la productividad, ser más eficiente, crecer en los mercados, la internacionalización, el desarrollar productos más técnicos entre otras.

https://www.linkedin.com/pulse/por-qu%C3%A9-las-empresas-invierten-en-sus-empleados-darwin-vargas-santos/

5 HABILIDADES DE UN EMPRENDEDOR EXITOSO

Distintos estudios demuestran que las personas tienen rasgos que los diferencian y que permiten acentuar su personalidad, es ahí donde radica que cada persona puede tener su propia marca, la personalidad está constituida por un conjunto de rasgos que están potencializados en cada uno, estos generan un perfil, el cual define la personalidad. En las personas existen diferentes habilidades que tenemos que desarrollar o potencializar esas habilidades pueden ser de tipo artístico, social, académico, emocional, entre otras.

https://www.linkedin.com/pulse/5-habilidades-de-un-emprendedor-exitoso-darwin-vargas-santos/

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/darwin